

3. Groupements d'ex-combattants et création de revenus

Évaluer la performance économique des groupements d'ex-combattants est complexe en l'absence de données systématiques et vérifiables, et dans un contexte où les membres des groupements ont tendance à exagérer leurs revenus pour valoriser leur travail ou à sous-estimer leur performance (probablement le cas le plus fréquent) afin d'éviter de susciter la jalousie de leur compatriotes ou de demander davantage d'aide. Afin de partiellement surmonter cet obstacle, dans le cadre de cette étude, nous ne considérons pas les chiffres avancés, mais considérons un groupement économiquement performant s'il représente la source de revenu principale de ses membres.

Il convient de reconnaître que cette approche ne fournit pas une vision complète de l'impact des groupements dans la réintégration économique des ex-combattants. Par exemple, certains groupements créent peu de revenus, mais permettent à leurs membres d'augmenter leurs revenus personnels en facilitant l'acheminement de leur production vers le marché. Dans d'autres cas, le groupement fournit une source de revenus secondaire, mais représente un complément essentiel à la survie de la famille.

3.1 Limiter le nombre de membres pour faciliter la gestion du groupement

La majorité des groupements rencontrés en République du Congo identifie la création de revenus comme l'objectif principal du travail collectif. L'entraide reste un aspect important du travail en groupe, comme le souligne un ex-combattant : « Tout seul, tu ne

peux pas faire face aux problèmes ». ²⁶ Ainsi, un certain niveau d'appui social est prévu au sein du groupement, en particulier dans la mesure où il sert l'objectif de performance économique. Par exemple, deux tiers des groupements fournissent un appui à leurs membres pour financer l'accès à des médicaments en cas de problème médical. Comme expliqué par le représentant d'un groupement de maraîchers à Brazzaville, « c'est l'intérêt de l'association d'aider pour les frais médicaux, comme ça les membres restent en bonne santé et travaillent bien ». ²⁷

En République du Congo, un tiers des groupements rencontrés représentaient la principale source de revenus de leurs membres. Ce chiffre est relativement élevé comparé à une étude similaire menée en République Démocratique du Congo voisine où seulement 1/5^{ème} des groupements représentent la principale source de revenus de leurs membres. Comme souligné par le membre d'un groupement de pisciculteurs à Brazzaville, le succès économique de ces groupements est une source de fierté pour les membres, qui soulignent que « ce sont des petits revenus, [mais], ils permettent de satisfaire le minimum vital ». ²⁸

Le relatif succès économique des groupements rencontrés en République du Congo semble en partie dû à la préoccupation centrale des membres, fortement encouragés en ce sens par le projet, de maintenir un nombre de membres limité et gérable. Contrairement

26 FG 12 - Gamboma

27 FG 2 - Brazzaville

28 FG 7 - Brazzaville

au cas de la République Démocratique du Congo voisine, où les groupements rencontrés rassemblaient 48 membres en moyenne (Lemasle, 2011), en République du Congo, les microprojets collectifs rencontrés rassemblaient 9 membres en moyenne. Le PNDDR et les agences exécutives avaient en effet encouragé les ex-combattants à créer des projets regroupant entre 10 et 15 membres. La nécessité de maintenir un groupe à taille gérable, où il est aisé d'organiser le travail en commun et de vérifier la qualité et la quantité de travail fournie par chacun, et où les bénéfices partagés entre les membres permettent à chacun de vivre, est bien comprise par les ex-combattants. Comme le résume un marâcher à Brazzaville : « Si on accepte tout le monde, ça ne peut pas marcher ».²⁹

3.2 Surmonter les obstacles à la création de revenus

Bien que les groupements rencontrés en République du Congo présentent un succès relatif en ce qui concerne la création de revenus, il existe toutefois de nombreuses barrières au succès économique de ces groupements.

3.2.1 Appui financier et accès au microcrédit

Dans le cadre du programme de réintégration, l'appui financier fourni aux ex-combattants était versé en deux tranches séparées d'environ un an et d'un montant total de 400 dollars US. Cet appui financier était versé à une institution financière locale (Mutuelles Congolaises d'Épargne et de Crédit – MUCODEC) chargée ensuite de verser la somme aux ex-combat-



Livret de Compte Épargne ouvert dans le cadre d'un groupement en 2008, mais inactif en 2011

tants, individuellement (microprojets individuels) ou en groupe (microprojets collectifs). Cette procédure s'est toutefois avérée coûteuse en pratique, puisque la MUCODEC prélevait 13.500 francs CFA (soit environ 27 dollars US) pour l'ouverture d'un compte et requérait un minimum de 4.000 francs CFA (soit environ 8 dollars US) pour maintenir le compte ouvert (si bien que dans de nombreux cas, le compte a été fermé entre les deux versements, et a dû être ré-ouvert au moment du versement de la deuxième tranche). La MUCODEC était toutefois la seule institution financière disponible pour ce type de transaction.

L'un des résultats espérés de l'utilisation de cette institution était la familiarisation des ex-combattants au système bancaire et au microcrédit. Il semble toutefois que la procédure de versement et d'accès aux financements ait souvent généré l'incompréhension et la suspicion chez les ex-combattants (Chelpi-den Hamer, 2011). Il semble également que les résultats en matière d'accès au système bancaire et au microcrédit aient été limités. Seulement 1/5ème des microprojets collectifs et individuels rencontrés ont en effet déclaré avoir un compte MUCODEC encore actif. Ils ont expliqué ne pas être en mesure d'accéder au crédit par l'intermédiaire de la MUCODEC, expliquant que les sommes qu'ils voulaient emprunter étaient trop infimes pour une institution comme la MUCODEC, et qu'ils manquaient en général de garants.

En revanche, de nombreux groupements ont expliqué avoir recours fréquemment au microcrédit informel. Par exemple, un groupement de ferblanterie à Brazzaville³⁰ a déclaré emprunter régulièrement des sommes allant de 10.000 à 30.000 francs CFA (soit entre 20 et 60 dollars), à une mutuelle privée afin d'acheter la matière première nécessaire à la réalisation de marmites pour satisfaire les commandes importantes. D'autre part, les ex-combattants bénéficiant d'un réseau familial ont expliqué emprunter parfois de l'argent à leurs famille proche, en particulier à leurs épouses, lorsque celles-ci ont leur propre activité économique.

Le versement en deux tranches de l'appui financier aux ex-combattants visait à assurer le développement d'un plan d'activité et d'aider les bénéficiaires à utiliser cette aide de manière efficace avec l'appui d'agences

²⁹ FG 7 - Brazzaville

³⁰ FG 8 - Brazzaville

d'encadrement. Toutefois, outre le coût opérationnel d'un versement en deux temps notamment en raison des frais bancaires, il semble que les délais dans l'arrivée du second versement aient souvent occasionné des difficultés importantes dans la mise en place d'activités économiques par les ex-combattants. Dans le domaine agricole, par exemple, de nombreux ex-combattants rencontrés ont expliqué avoir mis en œuvre des ressources humaines et financières considérables afin de défricher des terres pour les cultiver. Toutefois, devant attendre une année avant le versement de la seconde tranche pour acheter des semences, la végétation a progressivement repoussé anéantissant leurs efforts, et le groupe s'est progressivement disloqué. Ce problème a également fréquemment été rapporté par les représentants d'agences d'encadrement.

Afin de renforcer l'appui financier aux ex-combattants et de faciliter leur accès au microcrédit, il serait donc utile d'envisager, selon le contexte : (i) d'éviter un versement en plusieurs tranches, en priorisant, dans la mesure du possible un seul versement, (ii) de proposer un service de garantie des emprunts aux ex-combattants, afin de faciliter l'accès au microcrédit, ou de travailler, en parallèle du programme de réintégration, à renforcer les mécanismes de microcrédit informel au niveau local, si ce service fait défaut.

3.2.2 Encadrement et suivi

Dans le cadre du projet de réintégration, il a été déterminé que pour des questions de coût mais aussi de disponibilité des ex-combattants, la formation ne pourrait excéder une durée de sept jours. Compte tenu de cette formation initiale limitée, il a été décidé de fournir un suivi sur douze mois afin d'encadrer et d'appuyer la création et le fonctionnement des groupements d'ex-combattants.

Lors de l'étude de terrain, il est apparu que certaines agences d'encadrement apportaient un appui constant et efficace aux groupements, et étaient fortement appréciées par les bénéficiaires. En revanche dans d'autres cas, les bénéficiaires et les agences d'encadrement ont indiqué avoir eu des rapports conflictuels, les bénéficiaires se sentant surveillés plutôt qu'appuyés. Enfin, en particulier en milieu rural, de

nombreux observateurs, y compris les encadreurs eux-mêmes, ont souligné les capacités limitées des agences d'encadrement et le manque de suivi régulier des groupements. Certains groupements rencontrés ont même indiqué ne pas avoir reçu une seule visite de l'encadreur qui leur avait été assigné. Ce manque de suivi s'explique en partie par les difficultés d'accès à certains groupements localisés dans des zones rurales isolées et le manque de mode de transport disponible pour les encadreurs. La rémunération et les indemnités des encadreurs était calculée sur la base du nombre d'ex-combattants dont ils avaient la charge, qu'il s'agisse de projets individuels ou de groupements, sans tenir compte de la facilité d'accès ou des distances entre les différents bénéficiaires à encadrer.

Dans de futurs projets mis en œuvre dans des contextes post-conflit présentant également un déficit de capacités pour ce type d'appui, des solutions alternatives pourraient être envisagées. Par exemple, la formation proposée pourrait, tenant compte du peu de disponibilité des ex-combattants, être rallongée mais divisée en deux sessions. Une session initiale courte pourrait être proposée (éventuellement ouverte également aux conjoints des ex-combattants). Une seconde session, plus ciblée, pourrait être de nouveau organisée plusieurs mois après le démarrage des groupements, une fois que les ex-combattants ont une vision plus précise des difficultés qui se présentent à eux et peuvent faire un usage plus adapté des formations offertes.

En particulier des formations adaptées aux besoins des présidents et gestionnaires de groupements permettraient de renforcer leur capacité de gestion et de création de revenus. De nombreux présidents d'associations rencontrés en République du Congo regrettent en effet de n'être en mesure que de générer assez de revenus pour réinvestir dans la production, sans pour autant faire de profit.

En parallèle, des structures locales, telles que des associations existantes, ou des bureaux décentralisés des programmes nationaux de DDR, pourraient être identifiés et offrir des points d'appui et de conseil pour les ex-combattants dans la mise en œuvre de leurs groupements.